

Mini-guide

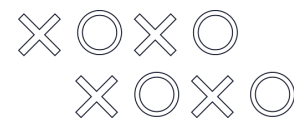
Construire sa stratégie de sponsoring

2022



Sommaire

- 1 — Quel type de sponsors viser ?
- 2 — Construire vos offres
- 3 — Dossier de sponsoring



Avant-propos

Ce mini-guide s'adresse à ceux qui souhaiteraient chercher des sponsors pour aider au développement économique de leurs clubs. C'est un sujet conséquent, qu'il faut adresser avec méthodologie.

Cependant, **c'est un élément central pour l'expansion de votre club !** Les différents partenaires et sponsors avec qui vous travaillerez permettront de prendre en charge des coûts importants, de professionnaliser votre image en échange de la visibilité que vous leur apporterez.

Dans ce mini-guide, nous vous présentons les éléments principaux qui constituent la recherche de sponsors, de la prévision de vos objectifs jusqu'à la conception de votre dossier de sponsoring . À chaque fois, et c'est le plus important, nous vous conseillerons sur les questions pertinentes à se poser pour bien les définir.

Ce document n'est pas réservé qu'aux clubs nouvellement créés. Les sponsors d'un club peuvent être amenés à changer, et votre situation à évoluer. Ainsi, il est toujours utile d'avoir en tête le processus d'une bonne campagne de recherche de sponsors, afin d'être efficace et de savoir que vous avancez dans la bonne direction.

Bonne lecture !

L'équipe Sporteasy

Remerciements

Nous remercions Vincent Gendrier, vice-président de l'Athletic Club de Chambord, avec qui nous avons édité ce document alors qu'il était entrain de mener activement sa recherche de sponsors.



Quel type de sponsor viser ?



Avant de vous lancer dans le grand bain du sponsoring, il est important de se demander vers quels acteurs se diriger.

Posez-vous les bonnes questions !

La taille

La taille de votre club joue énormément. Elle va déterminer vers quel type de sponsors se tourner et les investissements que vous allez leur demander.

Les objectifs

Lorsque vous allez être en contact avec des potentiels sponsors, il est nécessaire d'avoir en tête les missions que vous leur demanderez. Visez-vous plutôt des dotations matérielles, un support financier, un service gratuit ?

La proximité

Chercher des sponsors implique d'avoir l'oeil affuté pour voir qui est susceptible d'être intéressé par votre club. C'est pour cela que nous vous encourageons à regarder dans les communes alentours si des acteurs privés sont prêts à supporter leur club local.

- Quelle visibilité mon club peut-il offrir ?
- Quelles sont les contreparties que mon club est en mesure de proposer ?
- Que cherche mon club via le sponsoring ?
- Quelle relation souhaitons-nous avec les sponsors ?
- Qui est prêt à m'aider autour de moi ?
- De quelles institutions et entreprises le club est-il proche ?

Vos offres

2

Une fois que vous avez défini les potentiels sponsors avec lesquels vous souhaiteriez collaborer, vous pouvez vous atteler à construire vos différentes offres.

Les équipements.

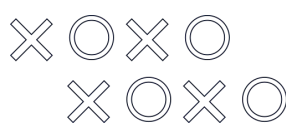
C'est la première chose qui vient en tête lorsqu'on pense aux sponsors. En effet, vous pouvez proposer à des partenaires de floquer leur logo ou leur nom sur les équipements de vos joueurs (maillot, jogging, short...).

L'affichage publicitaire

Vous pouvez offrir de la visibilité aux marques grâce aux panneaux qui entourent vos stades, c'est un modèle publicitaire classique. Cependant, il est possible de proposer de la visibilité numérique, en promettant une présence des partenaires sur l'application SportEasy ou sur vos réseaux sociaux.

Les stands de vente

Enfin, une troisième offre à faire aux marques est de leur proposer d'installer un stand pour présenter leur produit ou leur service lors des jours de match. En échange de cette présence, ils vous versent un pourcentage de leur bénéfice de la journée.



Dossier de sponsoring

3

Ce document est essentiel pour espérer trouver des sponsors : il vous sert de brochure auprès des marques que vous contacterez. Un dossier de sponsoring met en avant vos besoins, vos valeurs et ce que représente le club, il est donc important de bien le construire afin d'avoir un dossier solide.

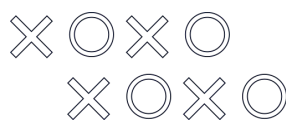
Les informations suivantes doivent y figurer pour mettre toutes les chances de votre côté.

Présenter le club (date de création, nombre de licenciés, les partenaires que vous avez déjà)

Quelles valeurs souhaitez-vous transmettre avec vos sponsors ?

Les objectifs du sponsoring

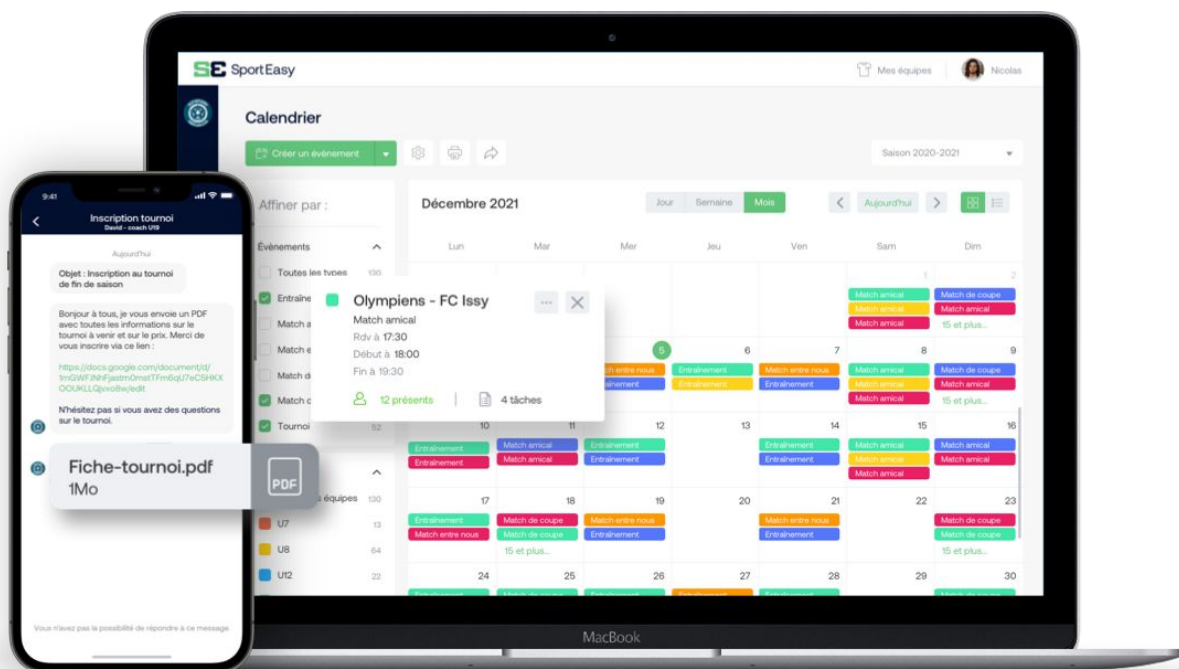
Vos offres de sponsoring et leurs tarifs



SE SportEasy

Merci d'avoir consulté ce mini-guide !
Nous espérons qu'il vous sera utile.

Un logiciel en ligne et une appli aux couleurs du club, c'est SportEasy **Club**



Rendez tout votre club plus efficace.

[Découvrir](#)